

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Pengertian Bank Indonesia**

Bank Indonesia adalah Bank Sentral Republik Indonesia yang merupakan lembaga negara yang independen, bebas dari campur tangan Pemerintah maupun dari pihak-pihak lainnya. Bank Indonesia berkedudukannya di Ibukota negara RI dan dapat mempunyai kantor-kantor di dalam dan di luar wilayah negara. Modal Bank Indonesia ditetapkan minimal Rp.2 trilyun ditambah dengan 10% dari seluruh kewajiban moneter, yang dananya berasal dari cadangan umum atau sumber lainnya. Bank Indonesia juga merupakan lembaga yang berbadan hukum yang memiliki kewenangan untuk melakukan perbuatan hukum. Bank Indonesia dipimpin oleh Dewan Gubernur dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya.<sup>1</sup>

Bank Indonesia juga mempunyai posisi strategis dalam pembangunan, baik dalam melayani pemerintah maupun dunia keuangan dan perbankan, yang ada di Indonesia dan di seluruh dunia. Peranan Bank Indonesia sebagai Bank Sentral atau sering juga disebut *bank to bank* dalam pembangunan penting dan sangat dibutuhkan keberadaannya. Hal ini disebabkan bahwa pembangunan di sektor apa pun selalu membutuhkan dana dan dana ini diperoleh dari sektor lembaga keuangan termasuk bank.<sup>2</sup>

#### **B. Peran Bank Indonesia Dalam Pengembangan UMKM**

Upaya untuk mendukung perkembangan UMKM di Indonesia telah dilakukan oleh BI melalui sisi permintaan dan sisi penawaran. Hal ini dilakukan seiring perkembangan

---

<sup>1</sup>Perry Warjiyo, *Bank Indonesia Bank Sentral Republik Indonesia*, (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK), 2004), h. 243.

<sup>2</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h.157.

kondisi perekonomian Indonesia dan penerbitan UU No.23 Tahun 1999 Tentang Bank Indonesia yang telah diubah dengan UU No.6 Tahun 2009 yang intinya kebijakan BI dalam mendorong pengembangan UMKM tidak lagi berbentuk kredit namun lebih banyak mengarah kepada kebijakan untuk menjembatani kesenjangan informasi antara UMKM dengan perbankan guna meningkatkan akses keuangan UMKM kepada perbankan.<sup>3</sup>

Perkembangan UMKM yang dilakukan oleh Bank Indonesia terbagi menjadi dua, yaitu:

#### 1. Sisi Permintaan Pengembangan UMKM

Sisi permintaan pengembangan UMKM adalah upaya-upaya BI untuk meningkatkan kelayakan dan kapabilitas UMKM sehingga UMKM mampu memenuhi persyaratan dari perbankan (*bankable*). Beberapa kegiatan yang telah dilakukan BI dalam kebijakan ini yaitu seperti penelitian mencari pengembangan Komoditas, Produk dan Jenis Usaha Unggulan (KPJU) yang bertujuan untuk memberikan informasi kepada pemangku kepentingan mengenai produk unggulan dan produk potensial suatu wilayah/provinsi.<sup>4</sup>

BI juga melakukan pelatihan atau pemberian bantuan teknis yang bertujuan untuk meningkatkan kelayakan dan kapabilitas UMKM dan meningkatkan keahlian perbankan tentang UMKM. Upaya yang dilakukan adalah dengan mengembangkan sektor riil melalui pengembangan klaster nasional dan klaster daerah, pemberian bantuan teknis melalui sosialisasi, fasilitasi peningkatan budidaya, memperkuat kelompok-kelompok usaha yang sudah ada serta program kemitraan.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup>Tri Hendro dan Tjandra Rahardja, *Bank & Institusi Keuangan Non Bank Di Indonesia*, h. 64.

<sup>4</sup>*Ibid.*

<sup>5</sup>*Ibid.*, h. 65.

## 2. Sisi Penawaran Pengembangan UMKM

Sisi penawaran pengembangan UMKM adalah upaya-upaya BI dalam memperkuat infrastruktur keuangan guna meningkatkan akses pembiayaan pelaku UMKM melalui dorongan dan pemberian insentif untuk perbankan agar menyalurkan kredit kepada UMKM. Beberapa kegiatan pengembangan UMKM dari sisi penawaran yaitu, pendirian perusahaan penjaminan kredit daerah dengan memfasilitasi percepatan pendirian perusahaan penjaminan kredit daerah dengan berpartisipasi dalam sosialisasi. Pendirian lembaga pemeringkat UMKM dengan merencanakan pendirian lembaga pemeringkat UMKM untuk menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015 sebagai proyek multi tahun sejak tahun 2010. Pendirian Biro Informasi Kredit (BIK) yang berfungsi sebagai pendukung pelaksanaan tugas BI di bidang pengaturan dan pengawasan bank melalui penyediaan informasi perkreditan yang disesuaikan dengan kebutuhan BI menjaga stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan.<sup>6</sup>

Dalam rangka mewujudkan tujuan pembangunan ini, terutama pencapaian pemerataan hasil-hasil pembangunan dan perluasan kesempatan kerja, program pengembangan UMKM merupakan bagian integral dari program pembangunan nasional. Dalam konteks ini, Bank Indonesia dalam kapasitasnya sebagai pembantu pemerintah, meluncurkan berbagai kebijakan perkreditan yang diarahkan selain untuk mencapai kestabilan nilai rupiah, juga untuk mendukung program pengembangan UMKM, antara lain dengan mendorong kelancaran produksi, pembangunan dan perluasan kesempatan kerja guna meningkatkan kesejahteraan rakyat. Selain itu, karena berbagai keterbatasan kemampuan dan kekurangan pengalaman tenaga perbankan dalam memberikan pembinaan kepada UMKM, maka untuk memperlancar dan meningkatkan pemberian kredit kepada sektor usaha tersebut, Bank

---

<sup>6</sup>*Ibid.*, h. 66.

Indonesia, di samping memberikan bantuan keuangan, berupa Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) juga memberikan bantuan teknis kepada perbankan.<sup>7</sup>

### **C. Proses Penyaluran Pembiayaan UMKM**

Prosedur pemberian dan penilaian kredit oleh dunia perbankan secara umum antara bank yang satu dengan yang lainnya tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak dari prosedur dan persyaratan yang diterapkannya dengan pertimbangan masing-masing. Prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh satu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif.

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut yaitu dengan pengajuan berkas-berkas. Dalam hal ini pemohon kredit mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam satu proposal. Kemudian dilampirkan dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Pengajuan proposal kredit hendaknya yang berisi antara lain sebagai berikut:

- a) Latar belakang perusahaan seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang jasa, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan serta relasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta.
- b) Maksud dan tujuan. Apakah untuk memperbesar objek penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru seperti perluasan maupun tujuan lainnya.

---

<sup>7</sup><http://www.bi.go.id/id/publikasi/serikebanksentralan> (17 Maret 2018)

- c) Besarnya kredit dan jangka waktu. Dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah kredit yang ingin diperoleh dan jangka waktu kreditnya. Penilaian kelayakan besarnya kredit dan jangka waktunya dapat dilihat dari *cash flow* dan laporan keuangan yaitu neraca dan laporan laba rugi tiga tahun terakhir. Jika dari hasil analisis tidak sesuai dengan permohonan, maka pihak bank tetap berpedoman dengan hasil analisis mereka dalam memutuskan jumlah kredit dan jangka waktu kredit yang layak diberikan kepada si pemohon tersebut.
- d) Cara pemohon mengendalikan kredit dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengembalikan kreditnya apakah dari hasil penjualan atau cara lainnya.
- e) Jaminan kredit. Dalam hal ini merupakan jaminan untuk menutupi segala risiko terhadap kemungkinan macetnya suatu kredit baik yang ada unsur kesengajaan atau tidak. Penilaian jaminan kredit haruslah teliti jangan sampai terjadi sengketa, palsu dan sebagainya. Besarnya jaminan di ikat dengan sesuatu tertentu, dan selanjutnya proposal tersebut dilampiri dengan berkas-berkas yang telah dipersyaratkan seperti:

1. Akte notaris

Di digunakan untuk perusahaan yang berbentuk PT (Perseroan Terbatas) atau yayasan.

2. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)

Yaitu tanda daftar perusahaan yang dikeluarkan oleh departemen perindustrian dan perdagangan dan biasanya berlaku selama lima tahun, jika habis maka dapat diperpanjang kembali.

3. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)

Yaitu dimana saat ini setiap pemberian kredit terus dipantau oleh Bank Indonesia adalah NPWP-nya.

4. Neraca dan laporan laba rugi tiga tahun terakhir.

5. Bukti diri dari pimpinan perusahaan.
6. Fotokopi sertifikat jaminan.<sup>8</sup>

Pada umumnya pengusaha-pengusaha kecil di Indonesia mempunyai profil yaitu:

- a) Usaha-usaha lebih bersifat perusahaan keluarga, manajemen usaha di pegang oleh satu orang, biasanya kepala keluarga. Tetapi justru hal ini ada sedikit keuntungannya, karena pengusaha kecil sangat berhati-hati dalam memelihara usahanya.
- b) Bekerja berusaha secara internasional, menggunakan peralatan dan teknologi yang sederhana.
- c) Manajemen dan administrasi keuangannya masih lemah, antara lain tidak adanya catatan kegiatan usahanya. Manajemen keuangan dan pribadi masih belum terpisah.
- d) Bersifat konsumtif, sebagian besar laba dikonsumsi.
- e) Jaminan yang dimiliki umumnya tidak mencukupi, bahkan banyak yang tidak mempunyai jaminan.
- f) Tempat tinggal tempat usaha pada umumnya merupakan warisan yang bukti kepemilikannya belum diselesaikan (belum bersertifikat) bahkan ada yang tidak memiliki tempat usaha sendiri.
- g) Kesulitan dalam memasarkan produk yang dihasilkan.
- h) Kesulitan dalam mengidentifikasi masalah yang timbul dalam usahanya, sehingga pada umumnya mereka hanya menyimpulkan kekurangan modal.

---

<sup>8</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, h.100-101.

Dalam gejolak ekonomi, perubahan lingkungan makro ekonomi, kebijakan pengusaha tergolong paling terbelakang dalam mengetahui karena mereka paling lambat atau bahkan sama sekali tidak mendapatkan informasi tersebut.<sup>9</sup>

#### **D. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)**

##### **1. Pengertian UMKM**

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah sering disingkat (UMKM), UMKM saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. Dari statistik dan riset yang dilakukan, UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbesar. UMKM telah diatur secara hukum melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi.<sup>10</sup>

Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran. Oleh karena itu perlu adanya kesadaran kita untuk mengembangkan UMKM di Indonesia agar terciptanya kesejahteraan masyarakat.

Setidaknya terdapat 3 (tiga) alasan yang mendasari negara berkembang memandang pentingnya keberadaan UMKM, yaitu :

---

<sup>9</sup>Sujono, Heru, dkk., *Profil Usaha Kecil dan Kebijakan Kredit Perbankan di Indonesia (Publikasi Lembaga Manajemen PBUT)*, h.75.

<sup>10</sup>Sri Mulyani dan Tri Surbakri, *Kebijakan dan Strategi Pengembangan Bank Indonesia dalam Mendukung Pelayanan Keuangan yang Berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, Deputi Direktur Direktorat Pengawasan Bank Perkreditan Rakyat

- a. Kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif.
- b. Sebagai bagian dari dinamikanya, UMKM sering mencapai peningkatan produktifitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi.
- c. Karena sering diyakini bahwa UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas daripada usaha besar.

## 2. Kriteria UMKM

Berdasarkan Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) definisi dan kriteria UMKM adalah sebagai berikut :

### A. Usaha Mikro

Usaha produktif milik orang perorangan berskala mikro dan bersifat tradisional yang memenuhi kriteria kekayaan bersih, atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang sebagai berikut :

1. Kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan dengan penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah).
2. Memiliki jumlah tenaga kerja dibawah 5 (lima) orang.

### B. Usaha Kecil

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang memiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Di lihat dari perangkat manajemennya, bahwa kontrol atau pengawasan pada usaha kecil biasanya informal. Apabila hanya terdapat beberapa karyawan, deskripsi pekerjaan dan segala aturan lebih



baik secara tidak tertulis wirusahawan muda mengontrol usahanya.<sup>11</sup> Di Indonesia sendiri belum terdapat batasan dan kriteria yang baku mengenai usaha kecil. Berbagai instansi menggunakan batasan dan kriteria menurut fokus permasalahan yang dituju. Dalam Undang-Undang Nomor 9/1995 Pasal 5 tentang usaha kecil, disebutkan beberapa kriteria usaha kecil sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000 (Dua Ratus Juta Rupiah) dan tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000 (Satu Milyar Rupiah).
3. Memiliki jumlah tenaga kerja 5 (lima) sampai 19 (sembilan belas) orang.

Sementara itu, klasifikasi yang dikemukakan oleh Stanley dan Morse, usaha kecil merupakan industri yang menyerap tenaga kerja 1-9 orang termasuk industri kerajinan rumah tangga. Industri kecil menyerap 10-49 orang, industri sedang menyerap 50-99 orang dan industri besar menyerap tenaga kerja 100 orang lebih.

Berdasarkan pada terminologi tersebut banyak kriteria yang digunakan. Terlepas dari ukuran secara kuantitatif, pada umumnya perusahaan kecil memiliki ciri-ciri khusus, yaitu manajemen, persyaratan modal dan pengoperasian yang bersifat lokal. Pada usaha kecil, manajer yang mengoperasikan perusahaan adalah pemilik, majikan, dan investor yang mengambil berbagai keputusannya secara mandiri. Jumlah modal yang diperlukan juga biasanya relatif kecil dan hanya dari beberapa sumber. Karena permodalan relatif kecil dan dikelola secara mandiri, daerah lokasinya adalah lokal, majikan dan karyawan tinggal dalam suatu daerah yang sama, bahan baku lokal, majikan dan pemasarannya hanya pada lokasi atau daerah tertentu. beberapa usaha kecil menghasilkan produk untuk keperluan ekspor dengan skala yang relatif kecil, relatif spesifik, atau kurang

---

<sup>11</sup>Lambing, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), h. 43.

diversifikasi, misalnya barang-barang untuk keperluan rumah tangga dan cenderamata, seperti mebel, hiasan dan mainan anak-anak. Usaha kecil pada umumnya memiliki jumlah karyawan yang sedikit, modal terbatas dan volume penjualan yang rendah. Akan tetapi, secara keseluruhan merupakan sektor yang mampu menyerap tenaga kerja lokal yang cukup besar dan tersebar.<sup>12</sup>

Disamping ciri-ciri tersebut, usaha kecil juga memiliki kekuatan dan kelemahan tersendiri. Beberapa kekuatan usaha kecil antara lain sebagai berikut:

a) Memiliki kebebasan untuk bertindak

Bila ada perubahan, misalnya perubahan produk, teknologi, dan mesin baru, usaha kecil tidak bisa bertindak dengan cepat untuk dapat beradaptasi dengan keadaan yang berubah tersebut. Sementara itu, pada perusahaan besar, tindakan cepat tersebut sulit dilakukan.

b) Mudah dan cepat menyesuaikan diri

Perusahaan kecil sangat luwes, dapat menyesuaikan dengan kebutuhan setempat. Bahan baku, tenaga kerja, pemasaran produk usaha kecil pada umumnya menggunakan sumber-sumber yang bersifat lokal. Beberapa perusahaan kecil menggunakan bahan baku dan tenaga kerja bukan lokal, yaitu mendatangkan dari daerah lain atau impor.

c) Tidak mudah goncang

Karena bahan baku dan sumber daya lainnya kebanyakan lokal, perusahaan kecil tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor. Bahkan, bila bahan baku impor sangat mahal sebagai akibat tingginya nilai mata uang asing, kenaikan mata uang asing tersebut dapat dijadikan peluang oleh perusahaan kecil yang menggunakan bahan baku lokal dengan memproduksi barang-barang untuk keperluan ekspor.

---

<sup>12</sup>Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2013), h. 233-235.

Sementara itu, kelemahan perusahaan kecil dapat dikategorikan ke dalam dua aspek, yaitu sebagai berikut:

#### 1. Aspek kelemahan struktural

Kelemahan struktural merupakan kelemahan dalam struktur perusahaan, misalnya dalam bidang manajemen dan organisasi, pengendalian mutu, pengadopsian dan penguasaan teknologi, kesulitan mencari permodalan, tenaga kerja masih lokal, dan terbatasnya akses pasar. Jadi, kelemahan struktural adalah kelemahan usaha kecil dalam manajemen, organisasi, teknologi, sumber daya dan pasar. Kelemahan faktor struktural yang satu saling terkait dengan faktor yang lain, kemudian membentuk lingkaran ketergantungan yang tidak berujung dan membuat usaha kecil terdominasi dan rentan.

#### 2. Aspek kelemahan kultural

Kelemahan kultural adalah kelemahan dalam budaya perusahaan yang kurang mencerminkan perusahaan sebagai “*corporate culture*”. Kelemahan kultural berdampak terhadap terjadinya kelemahan struktural. Kelemahan kultural menyebabkan kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran dan bahan baku seperti:

- 1) Informasi peluang dan cara memasarkan produk
- 2) Informasi untuk mendapatkan bahan baku yang baik, murah dan mudah didapat
- 3) Informasi untuk memperoleh fasilitas dan bantuan pengusaha besar dalam menjalin hubungan kemitraan untuk memperoleh bantuan permodalan dan pemasaran
- 4) Informasi tentang tata cara pengembangan produk, baik desain, kualitas maupun kemasannya
- 5) Informasi untuk menambah sumber permodalan dengan persyaratan yang terjangkau.

#### C. Usaha Menengah

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil dan usaha besar.

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000 (Sepuluh Milyar Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah).
3. Memiliki jumlah tenaga kerja 20 (dua puluh) sampai 99 (sembilan puluh sembilan) orang.